

El proteccionismo de México y su modelo de desarrollo económico de 1960 a 1970

Este artículo se basa en los resultados cuantitativos obtenidos por una investigación empírica sobre «El Proteccionismo de México y la Distribución Intersectorial e interregional del Ingreso» realizada gracias a un convenio de cooperación científica y financiera celebrado por la División de Estudios Superiores de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México y el Centro para la Planificación del Desarrollo de la Universidad Erasmo de Rotterdam, Holanda.*

En primer lugar se presentará muy sucintamente la metodología utilizada en el correr de esta investigación. Los lectores interesados en una explicación exhaustiva del tema podrán referirse a varios artículos publicados anteriormente por distintos integrantes de nuestro equipo.^{1,2,3}

La protección nominal de los productos mexicanos se ha medido a través de la diferencia porcentual entre el precio interior y el precio mundial. Esta evaluación del proteccionismo mediante la comparación de precios nos pareció más correcta en el caso de México que el simple cálculo de la protección nominal arancelaria, por cuanto la política comercial de ese país incluye además de la aplicación de tarifas a la importación de ciertos productos, otras medidas tales como los permisos de importación, impuestos a la exportación, controles directos a la

* El equipo de investigación estuvo compuesto por varios economistas de distintos países, entre los cuales me incluyo. No obstante, los errores en que pudiera incurrir en esta publicación son, como es natural, de mi exclusiva responsabilidad.

1. Ten Kate, A. y Wallace, R. B., «La Protección Efectiva en México en 1970», *Revista Investigación Económica*, núm. 1 (nueva época), México, 1977.

2. Rama, R. y Wallace, R. B. «La Política Proteccionista Mexicana. Un análisis para 1960-1970», División de Estudios Superiores de la FE de la UNAM, Serie «Avances y Resultados de Investigación», México, 1977.

3. Ten Kate, A.; Wallace, R. B. y Waarts, A. «La Protección Nominal en México y su Medición para 1970», *Investigación Económica*, núm. 138, 1976.

exportación, exenciones fiscales y subsidios, medidas éstas que, junto con la simple aplicación de aranceles contribuyen a modificar los precios internos respecto a los del mercado internacional.

Para realizar la comparación de precios, se seleccionaron los 800 productos más significativos de un total de 7.000 artículos del primario y el secundario provenientes de las cuentas de producción de la Secretaría de Industria y Comercio de México y otras fuentes adicionales correspondientes a 1970. La muestra representó aquel año el 60 % de la producción internacionalmente comerciable de las ramas 1 a 35 de la matriz de insumo-producto de México. Es decir, que se optó por excluir los productos de las ramas 35 a 46 de la matriz de insumo-producto de México, que son productoras de bienes y servicios no comerciables en términos internacionales, así como también una porción normalmente pequeña de la producción de las primeras 35 ramas que no es susceptible de transacciones con el exterior.

Respecto a las fuentes externas, acudimos a los datos de comercio exterior de los Estados Unidos —el principal proveedor y cliente de México—, del Japón y del propio México, los cuales fueron depurados mediante el uso de otras estadísticas, tales como por ejemplo los Índices de Precios al Mayoreo de los Estados Unidos, etc.

Ya computada la protección nominal, se procedió a medir la protección efectiva, es decir la modificación al valor agregado de la actividad económica generadora del producto debida a la política proteccionista. Por lo tanto, en este caso, además de la medición de la protección vía precio del producto se requirió evaluar la protección nominal a sus insumos, con el fin de estimar el impacto final de la política comercial sobre el valor agregado. Para realizar estos cálculos fue indispensable proceder a la actualización de la matriz de insumo-producto de 1960 a 1970.

Tanto la protección nominal como la efectiva se calcularon en forma neta y neta. La medición de la protección neta incluye el ajuste del tipo de cambio que ocurriría en el caso de la abolición de la política proteccionista, la cual forzosamente tiende a sobrevalorar la moneda nacional. Se trata de ajustar el tipo de cambio de manera tal que la paridad del poder adquisitivo no cambie pese a la modificación de los precios resultante de la eliminación hipotética de la política proteccionista.

Presentaremos a continuación el plan de trabajo seguido en este artículo. Mi propósito es proponer algunos elementos para una interpretación del fenómeno proteccionista asociado a la evolución de una economía en desarrollo. Con esa finalidad, se analizará la incidencia de la política proteccionista en el modelo de desarrollo mexicano, tal como se conformó entre 1960 y 1970.

En primer lugar se discutirá los alcances del proteccionismo mexicano en tanto medida eficaz para solucionar el problema para el cual fuera primitivamente implementado: el déficit externo.

En segundo lugar, se analizará una explicación de las razones de permanencia y agudización del proteccionismo de México, con base a la inserción del fenómeno en la estructura interna del país y su peculiar mecánica de expansión económica. Se procurará estudiar, entonces, la vinculación del proteccionismo con los ritmos de crecimiento de las distintas ramas de la economía mexicana, con los cambios operados entre 1960 y 1970 en la importancia relativa de los sectores económicos, con las transferencias intersectoriales del ingreso y con la inversión extranjera directa.

I. EL PROTECCIONISMO COMO HERRAMIENTA DE POLÍTICA COMERCIAL EN MÉXICO

La Segunda Guerra Mundial constituyó para México —así como para otros países latinoamericanos— un estímulo decisivo para su proceso de industrialización. Hasta ese momento, el país dependía casi completamente del exterior para suplir su demanda interna de manufacturados. En ocasión de la guerra, hubo una drástica contracción de las importaciones, determinada por la preponderancia de la industria bélica en los países desarrollados que usualmente eran los proveedores de México y la no disponibilidad resultante de mercancías para la exportación. Al mismo tiempo, como en el resto de América Latina, se produjo un cierto auge exportador y se presentaron mejores condiciones que las anteriores para negociar los precios de los productos primarios. En el plano interno, la mejoría del sector exportador determinó la elevación del nivel de ingresos y la disponibilidad de recursos financieros para proseguir la industrialización. Dicho proceso engendró la aparición de una clase empresarial dispuesta a concluir alianzas con otros grupos sociales y ejercer presiones sobre el Estado para ampliar y perpetuar las medidas de política económica que favorecían la industrialización.

La política proteccionista surgió, por lo tanto, por un lado para respaldar la industrialización incipiente, pero sobre todo como respuesta a los problemas de desequilibrio externo que aquejaban a su economía por su gran dependencia del mercado mundial para el abastecimiento en bienes industriales.⁴

Varias décadas más tarde, ya al inicio de los años setenta, México

4. King, T. «México Industrialization and Trade Policies since 1940», Oxford University Press, 1970.

había sufrido un vigoroso proceso de industrialización y había dejado de ser un país primario-exportador, pero no obstante, el nivel de protección en su economía se había incrementado, lo mismo que la incidencia de este tipo de medidas sobre su Producto Interno Bruto.

Pero al mismo tiempo, paradójicamente, dichas medidas de política comercial eran cada vez menos susceptibles de dar una solución al problema del estrangulamiento externo, debido no solamente al aumento cuantitativo del déficit, sino también a la transformación operada en la naturaleza misma de los problemas de balanza de pagos del país, que derivaban de una nueva posición de México de la división internacional del trabajo, una vez superada la etapa primario-exportadora.

1. *El ahondamiento del proteccionismo mexicano entre 1960 y 1970*

Es indudable que entre 1960 y 1970 se ha profundizado el proteccionismo de México. La economía, en su conjunto, se ha vuelto más proteccionista, con el aumento de la tasa media de protección efectiva no neta de las primeras treinta y cinco ramas de la matriz de insumo-producto del 12'9 % al 18'4 %. También se incrementó el impacto de las medidas proteccionistas sobre el Producto Interno Bruto, puesto que mientras en 1960 se generaba un 16'6 % del valor agregado de las ramas 1 a 35 con tasas negativas, en 1970 la proporción originada en las mismas condiciones de desprotección había disminuido al 14'5 % del valor agregado total. Además, la comparación de los datos de 1960 y 1970, manifiesta una variación significativa en el valor agregado surgido al amparo de tasas de protección superiores al promedio de cada uno de estos años. Es así que mientras en 1960 el valor agregado originado en ramas con protección efectiva no neta superior al 12'9 % que fuera el promedio de aquel año, significó el 37'7 % del valor agregado total, ya en 1970, la proporción del valor agregado que había contado con tasas superiores al promedio de 18'4 %, ascendía al 46'5 % del valor agregado total de las treinta y cinco ramas estudiadas.⁵

2. *Cambios cuantitativos en la balanza de pagos entre 1960 y 1970*

Sin embargo, a pesar de estos cambios en la magnitud de la protección brindada a la economía mexicana, las medidas de control directo y las tarifas arancelarias se revelaban como instrumentos cada

5. Para una explicación más detallada de la metodología utilizada y de los resultados más desglosados véase Rama R. y Wallace R. B., ob. cit. Los datos para 1960 provienen del trabajo de Bueno, G. «Estructura de la Protección en México» en «Estructura de la Protección en Países en Desarrollo» de Bela Balassa y otros, B.I.D. y B.I.R.F., CEMLA, México, 1972.

día menos útiles para resolver los problemas de desequilibrio externo.

En primer lugar, entre 1960 y 1970 se presenció una agudización de este tipo de problemas en términos cuantitativos. El déficit corriente de la balanza de pagos, que había sido de U\$ 368 millones en 1960, ascendía a U\$ 945 millones diez años después; la proporción de la amortización respecto a la afluencia bruta de fondos extranjeros (préstamos, más inversión extranjera directa), que en el quinquenio 1955-1959 había sido en promedio 37'4 %, subió al 53'6 %; la entrada neta de capitales debió financiar en 1970 un porcentaje en aumento (22'6 %) —y por cierto bastante elevado, respecto a otros países latinoamericanos— de las importaciones; se constató un sostenido deterioro de los términos del intercambio y un menor dinamismo de las exportaciones. Todos estos datos, obviamente, confirman el agravamiento de los problemas del sector externo de México.⁶

3. *Cambios cualitativos en la balanza de pagos entre 1960 y 1970*

Pero al mismo tiempo ocurren ciertas transformaciones cualitativas que sugieren una menor eficiencia del instrumental proteccionista con respecto al sector externo.

En primer lugar, en 1970 pocos renglones de la importación de México resultaban comprensibles, por lo menos a corto plazo, al estar aquella constituida fundamentalmente por bienes de producción indispensables a la continuación del proceso de industrialización —los equipos y materias primas representaban el 80'1 % del total—, así como por alimentos.

En segundo lugar, la implantación de empresas transnacionales, apenas iniciada en 1960, constituía diez años después una realidad a considerar al analizar la balanza comercial mexicana. Estas empresas suelen adoptar prácticas de comercio exterior que, aunque racionales desde su propia lógica económica de firmas con intereses mundiales —tales como por ejemplo la preferencia por las compras en el país de origen, el comercio intraempresa, la sobrefacturación de importaciones— pueden hacer peligrar la eficiencia de las medidas proteccionistas del país receptor.⁷ Para calibrar la incidencia que pudieran tener las actividades de comercio exterior de estas empresas, hay que considerar que en 1970 su importación representaba el 28'9 % de la importación de México y 38'1 % de la del sector privado en su conjunto, además de que su coeficiente de importación y el dinamismo de sus

6. CEPAL, ONU «Tendencias y Estructuras de la Economía de México en el Último Decenio», 1971, E/CN 12/921.

7. Barnett, R. y Müller, R. «Global Reach. El Poder de las Multinacionales», Grijalbo, España, 1976.

adquisiciones en el exterior eran muy superiores a los de las firmas mexicanas.¹

Pero, lo que es aún más importante, entre 1960 y 1970 ocurrió un cambio en la balanza de pagos de México, en función del cual los movimientos de servicios fueron adquiriendo a ritmo vertiginoso una ponderación creciente respecto a los movimientos estrictamente comercia-

CUADRO 1

Movimiento de mercancías y movimiento de servicios
México 1960-1970 (Millones de U\$)

1. — Exportación de mercancías	764	1.281,3
2. — Importación de mercancías	1.150	2.326,8
a) Total movimiento de mercancías	1.914	3.608,1
3. — Ingresos por servicios corrientes	576	1.651,8 ¹
4. — Egresos por servicios corrientes	332	968,5 ²
b) Total movimiento servicios corrientes	908	2.620,3
5. — Ingresos por servicio de capital	—	—
6. — Egresos por servicio de capital	191	586,7 ³
c) Total movimiento servicio de capital	191	586,7
7. — Movimiento total mercancías y servicios	3.013	6.815,1
8. — Movimiento total de servicios	1.099	3.207,0
a/7% (movimientos de mercancías)	63.5	52.9
b/7% (movimientos de servicios)	30.2	38.5
c/7% (movimientos de capital)	6.3	8.6
b+c/7% (movimientos de servicios + movimientos de capital)	36.5	47.1
9. — Total Egresos (2+4+6)	1.673	3.582,0
10. — Total Egresos de servicios	523	1.555,2
2/9% (Egreso importaciones)	68.7	65.0
4/9% (Egreso servicios corrientes)	19.9	27.0
6/9% (Egreso servicios de capital)	11.4	16.4
4+6/9% (Egreso servicios corrientes y de capital)	31.3	43.2
4+6/2% (Egreso total servicios/Importación)	45.5	66.8
6/2% (Egreso servicios de capital/Importación)	16.6	25.2

FUENTES: a) EPCQ — CEPAL y FMI — Elaborado por Caputo, O. y Pizarro, R., «Imperialismo, Dependencia y Relaciones Económicas Internacionales», Cuadernos del Cesso, Stgo. de Chile, 1972.

b) 1970 — Elaborado a partir de datos de los «Indicadores Económicos» del Banco de México, de acuerdo a la metodología de a).

1. Incluye: Turismo, pasajes internacionales, transacciones fronterizas, maquiladoras y seguros y reaseguros.

2. Incluye: Turismo, pasajes internacionales, transacciones fronterizas y otros conceptos (seguros y reaseguros e importación de oro para la industria).

3. Incluye: Dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera e intereses sobre deudas oficiales.

8. Fajnzylber, F. y Martínez Tarragó, T. «Las Empresas Transnacionales Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana», FCE, México, 1976.

les. Según datos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas, el déficit corriente acumulado de la balanza de pagos en la década de sesenta fue de U\$ 4.360'3 millones, de los cuales, sin embargo, sólo U\$ 768'9 millones correspondieron al déficit comercial.⁹ Por lo demás, mientras en 1960 el egreso total de servicios (corrientes y de capital) era el 45'5 % de la importación de México, en 1970 ascendía al 66'8 % de la misma. Entre 1960 y 1970, el egreso por servicios corrientes y de capital respecto a los egresos totales aumentó del 31'3 % al 42'3 %. (Véase Cuadro 1.)¹⁰

Los datos arriba indicados permiten concluir que la política proteccionista no constituye en fechas recientes una herramienta tan adecuada como paliativo a los problemas externos de México como lo era en el momento de su adopción, y hasta en épocas posteriores a ella. Dado que las características de la balanza de pagos arriba apuntadas se han acentuado en fechas recientes, el proteccionismo, aunque de cierta utilidad, será cada vez menos decisivo para solucionar el déficit externo de México, el cual en definitiva no consiste exclusivamente en un «problema» del país —como interpretaría la teoría ortodoxa del comercio exterior— sino más bien la consecuencia lógica de su inclusión en un nuevo esquema internacional de la división del trabajo, condición que comparte con otros países de la región de tipo de desarrollo semejante como es el caso del Brasil.

II. EL PAPEL DEL PROTECCIONISMO EN LA CONFIGURACION Y DINAMIZACION DEL APARATO PRODUCTIVO DE MEXICO

Creemos haber probado que la importancia del proteccionismo para la economía mexicana no ha podido derivar, por lo menos recientemente, de su efectividad para solucionar los problemas de balanza de pagos, aunque continúe siendo útil para prevenir un mayor ensanchamiento de la brecha externa. En realidad, a pesar de la antigüedad de la política proteccionista practicada por México, en su mayoría los productos mexicanos permanecen aún insuficientemente competitivos, en precio y calidad, con los similares extranjeros. Se trata de una razón más para el mantenimiento de prácticas proteccionistas. ¿Pero cuál es el papel desempeñado por la política proteccionista en el interior de la economía mexicana?

A continuación pretendemos señalar el papel desempeñado por el proteccionismo en la dinamización de una economía que, como la me-

9. CEPAL, ONU «Proyecciones Macroeconómicas para América Latina en el Decenio 1970», ECN 12/865, Rev. 1, New York, 1972.

10. Para una explicación de la metodología utilizada en la reagrupación de los conceptos de la balanza de pagos, véase Rama, R. y Wallace, R. B., ob. cit.

xicana, ha sido particularmente exitosa en cuanto a sus ritmos de crecimiento,¹¹ así como poner en relieve sus efectos sobre el tipo de industrialización promovida.

1. *Proteccionismo y Dinamismo de las Ramas de la Economía Mexicana*

Desde hace cerca de cuatro décadas, la economía mexicana ha crecido sostenidamente a tasas de cerca del 7 % promedio anual. El ritmo de crecimiento del Producto, y aún del producto per cápita, se compara durante ese período favorablemente con las cifras correspondientes a las economías desarrolladas más dinámicas como los Estados Unidos, la Unión Soviética o Canadá.

En el curso del decenio de los sesenta la economía mexicana presentó un dinamismo todavía superior al de épocas precedentes y su producto global creció a razón de 7'1 % promedio anual. Pero este crecimiento no fue homogéneo en todos los sectores. La agricultura que a partir de los años treinta había crecido con un dinamismo determinado básicamente por la Reforma Agraria auspiciada por la Revolución Mexicana de 1910 así como por el aumento de la demanda externa, declina bastante en su ritmo de crecimiento durante los sesenta ya que su tasa es del 3'2 % anual, o sea que fue inferior a la del crecimiento demográfico de 3'5 % promedio anual en el mismo decenio. Al mismo tiempo, la industria y los servicios básicos (sector de la construcción, electricidad, gas, agua, minería y transporte) crecen a razón del 8'6 % anual, gracias en particular al vigor del crecimiento de la industria manufacturera.

Puede afirmarse sin lugar a dudas que el proteccionismo es un fenómeno asociado a las ramas de mayor crecimiento de la economía mexicana. Lo anterior quedó plenamente corroborado por la prueba empírica, puesto que el análisis de correlación indicó una elevada asociación entre ritmos de crecimiento entre 1960 y 1970 y niveles de protección efectiva neta en este último año. En efecto, se obtuvo un coeficiente de correlación por rangos de Spearman de $r_s = 0'81$, confiable a 99 %. (Véase Cuadro 2.)

Las seis primeras ramas estudiadas, que corresponden totalmente al primario, a la vez que estuvieron desprotegidas, registraron tasas de crecimiento sumamente bajas. En el extremo opuesto, las ramas que lograron tasas de crecimiento promedio anual elevadas, ocupando los rangos 30 a 35 de nuestra ordenación según el dinamismo del crecimiento, también tuvieron elevadísimas tasas de protección efectiva neta.

11. Hansen, R. «La Política del Desarrollo Mexicano», Siglo XXI, México, 1976.

CUADRO 2

Valor del producto interno bruto a precios de mercado, por ramas y su estructura en 1960-1970. Tasas de crecimiento anual (1960-1970) y de protección efectiva neta en 1970. (Millones de dólares de 1960)

RAMAS	P. I. B. 1960	1970	Tasa promedio de crecimiento to anual 60-70 (R)	Tasa de protec- ción efectiva neta (U) 1970 (R)	Estructura del P. I. B. 1960 %	1970 %
1. — Agricultura	1.183.2	1.691.2	3.7 (6)	-14.3 (8)	24.5	17.9
2. — Ganadería	637.3	947.8	4.1 (7)	-14.8 (7)	13.2	10.0
3. — Silvicultura	70.6	91.9	2.7 (5)	-16.3 (6)	1.5	1.0
4. — Pesca	26.6	31.8	1.9 (4)	-52.8 (1)	0.8	0.3
5. — Minería Metálica	123.0	114.1	-0.7 (2)	-32.1 (2)	2.5	1.2
6. — Minería no Metálica	61.5	114.6	1.7 (3)	-30.3 (3)	1.3	1.2
7. — Petróleo y Petroquímicos Básicos	410.2	1.014.0	9.5 (22)	- 5.9 (9)	8.5	10.8
8. — Carne, Leche y Prods. Lácteos	93.5	173.9	6.4 (11)	1.5 (13)	1.9	1.8
9. — Molienda Trigo y Nixtamal, Pan, Pastel	242.2	395.0	5.0 (8)	11.6 (19)	5.0	4.2
10. — Otros Prods. Alimenticios	304.9	591.0	6.9 (13)	0.9 (12)	6.3	6.3
11. — Elaboración Bebidas	149.8	301.6	7.2 (15)	19.0 (25)	3.1	3.2
12. — Manufacturas de Prods. de Tabaco	59.3	110.1	6.4 (12)	-21.0 (4)	1.2	1.2
13. — Textiles y Fibras Blandas	165.44	383.0	8.8 (20)	15.2 (23)	3.4	4.1
14. — Otras Inds. Textiles	52.3	47.3	-1.0 (1)	-18.2 (5)	1.1	0.5
15. — Calzado, Prendas de Vestir, etc.	187.3	428.7	8.6 (19)	13.8 (22)	3.9	4.6
16. — Ind. Maderera	71.7	121.6	5.5 (9)	5.3 (17)	1.4	1.3

17. — Papel y Prods. de papel	59.1	168.1	11.0 (29)	2.5 (14)	1.2	1.8
18. — Imprenta, Editorial e ind. conexas	57.0	119.1	7.7 (16)	3.8 (15)	1.2	1.3
19. — Cuero y Prods. del cuero	29.8	102.6	5.9 (10)	0.7 (11)	0.6	0.6
20. — Prods. de Hule	47.0	93.7	7.1 (14)	4.6 (16)	1.0	1.0
21. — Prods. Químicos Básicos	29.8	102.6	13.2 (31)	21.4 (26)	0.8	1.1
22. — Fibras sintéticas, resinas, plásticos	21.4	113.7	18.2 (34)	58.2 (34)	0.6	1.2
23. — Abonos, fertil., insecticidas	14.6	37.0	9.8 (24)	66.3 (35)	0.5	0.4
24. — Jabones y Detergentes	23.4	49.5	7.8 (17)	5.6 (18)	0.5	0.5
25. — Farmacéuticos y medicinas	62.5	160.0	9.9 (25)	55.7 (33)	1.3	1.7
26. — Cosméticos	34.2	99.4	11.3 (30)	35.1 (31)	0.7	1.1
27. — Otras inds. químicas	26.6	74.3	10.8 (28)	30.9 (29)	0.8	0.8
28. — Prods. minerales no metálicos	94.6	237.1	9.6 (23)	— 12.9 (21)	1.0	2.5
29. — Inds. metálicas básicas	142.9	371.1	10.0 (26)	0.5 (10)	3.0	3.9
30. — Prods. metálicos	81.5	211.7	10.0 (27)	16.1 (24)	1.7	2.2
31. — Maquinaria	44.6	191.2	15.7 (33)	24.1 (28)	1.0	2.0
32. — Maquinaria y Aparatos Eléctricos	71.7	288.4	14.9 (32)	31.6 (30)	1.5	3.1
33. — Equipo y material de Transporte	44.6	98.8	8.3 (18)	12.7 (20)	1.0	1.0
34. — Vehículos, automóviles y sus partes	49.9	271.5	18.5 (35)	38.5 (32)	1.0	2.9
35. — Ind. manufactureras diversas	49.9	122.5	9.4 (21)	22.8 (27)	1.0	1.3
TOTAL RAMAS 1 — 35	4.823.8	9.420.2	7.1	—	100.0	100.0

FUENTE: Elaborado en base a datos del Banco de México y Ten Kate, A y Wallace, R. B., Ob. Git.

(R): rango en el ordenamiento de las 35 ramas.

En lo que se refiere al ritmo de crecimiento destacan las ramas de Cosméticos con una tasa del 11.3 % y una protección efectiva de 35.1 %; Productos Químicos Básicos con una tasa del 13.2 % y una protección en 1970 de 21.4 %; Maquinaria y Aparatos Eléctricos con una tasa de 14.0 % y protección de 31.6 %; Maquinaria con una tasa de 15.7 % y protección de 24.1 %; Fibras Sintéticas, Resinas y Plásticos con una tasa de 18.2 % y protección de 58.2 % y Vehículos automóviles y sus Partes con una tasa de 18.5 % y protección de 38.5 %. Como se observa, los elevados ritmos de desarrollo de las ramas, se encuentran asociados con tasas de protección también altas, o sea que las ramas más dinámicas de la economía mexicana tienen su valor agregado bastante sobrevaluado respecto al nivel mundial.

Indudablemente, parece haber existido un efecto recíproco entre el dinamismo de» las ramas y sus niveles de protección respectivos. Inicialmente, ya que la política proteccionista aspiraba ante todo a solucionar el déficit externo, se otorgó prioridad a la sustitución de importaciones de aquellos rubros que tenían una fuerte demanda interna, y cuyo peso relativo en el total de importaciones de México era, en consecuencia, significativo.¹² A favor de las medidas de protección, además de otros incentivos, estas industrias pudieron expandirse en forma más dinámica que las demás y luego, ese mismo dinamismo fue un elemento importante para respaldar el ejercicio de presiones en favor del mantenimiento, y aún la ampliación, de medidas de protección arancelaria o de control directo.

2. *Estructura de la Protección en México y Transferencias de Recursos Intersectoriales*

Es interesante comprobar que a principios de la década del setenta la difusión del proteccionismo en el sistema económico carecía totalmente de homogeneidad. Mientras el sector primario se encontraba enteramente desprotegido, con una tasa efectiva neta ponderada negativa del —16.9 %, de manera que su valor agregado se encontraba subvaluado respecto al nivel mundial, el sector secundario tradicional, que incluye las ramas 7 a 19 (véase Cuadro 2), tenía un nivel de protección muy bajo (1.6 %), y los más elevados niveles de protección se concentraban en el sector secundario moderno (ramas 20 a 35) el cual contaba con una protección promedio del 18.8 %. En este último caso de la industria moderna, se registraban niveles de protección sumamente elevados, como sucedía con Fertilizantes, Abonos e Insecticidas con el

12. King, T., ob. cit.

66.3 %, Fibras Sintéticas, Resinas y Plásticos con el 58.2 % o Productos Farmacéuticos y Medicinas con el 55 %. Pero, además, de esta diferencia en los niveles de protección, mientras el primario generaba el total de su valor agregado en condiciones de desprotección, la industria originaba el 78.1 % del suyo contando con el respaldo de alguna medida positiva de protección efectiva.

Este panorama de la preponderancia de la protección al sector secundario moderno se había ido acentuando a partir del inicio de la década del sesenta, como lo demuestra la comparación de los resultados de la medición de la protección y sugiere, sin lugar a dudas, una política discriminatoria en favor de aquel sector al cual se benefició simultáneamente con elevados niveles de precio de sus productos finales e insumos baratos. En realidad, mientras que la posición de las actividades agropecuarias y extractivas se encuentra desmejorada por el hecho de contar con precios a sus productos finales inferiores a los del mercado mundial y depender de insumos sobrevaluados respecto a los niveles internacionales, la industria de México y en especial su estado moderno ha contado con una ventaja suplementaria además de la protección vía precio del producto: recurre a insumos cuya protección nominal es inferior a la de sus bienes. Por ejemplo, la Leche Condensada o en Polvo —donde por lo demás la participación transnacional en la producción es del 98.3 %, tiene una protección nominal neta del 22.4 %, pero recurre a insumos como la leche pasteurizada que está desprotegida en un —12.6 % y el azúcar cuya desprotección nominal es de —33.9 %. Esto hace que la posición de la clase de actividad correspondiente a Leche Condensada o en Polvo mejore sustancialmente en lo que atañe a la protección de su valor agregado, la cual asciende de esta manera al 48.7 %.¹³

Estas características de la estructura de la protección han originado transferencias de recursos en función de las cuales, como era de esperar, el primario aparece a principios de los años setenta con salidas de ingreso netas que constituyen el «costo» que ha tenido que pagar el sector por la industrialización sustitutiva de importaciones basada en los aranceles y controles directos. La contraparte es que la industria, y especialmente sus ramas modernas, son receptoras de recursos.

Para 1970 se calculó que la salida neta de valor agregado del primario hacia el resto de la economía mexicana, y fundamentalmente el sector secundario moderno, fue de U\$ 715,4 miles de millones, mientras que por su parte el sector secundario en su conjunto recibía una entrada neta de 581,0 miles de millones de dólares. Por lo demás, el análisis practicado para 1968-1972 indica con toda claridad que las ramas más favo-

13. Los datos sobre niveles de protección nominal y efectiva por productos se encuentran en Ten Kate, A. y Wallace, R. B., ob. cit.

recidas por la política proteccionista han sido las del sector secundario moderno —con excepción de Productos de Hule, Minerales no Metálicos e Industrias Metálicas Básicas—, así como cuatro ramas del secundario tradicional correspondiente a Carne y Productos Lácteos, Molienda de Trigo, Textiles de Fibras Blandas y Calzado.¹⁴ Aclaremos que este tipo de flujos económicos de la agricultura hacia la industria no son aislados en el sistema económico de México. Diferentes estudios han puesto en relieve la existencia de una transferencia de recursos por la vía fiscal y financiera,¹⁵ que obedece, lo mismo que la peculiar estructura de precios interna, a un proyecto de desarrollo industrial basado, entre otras cosas, en la captación de excedente en la agricultura a efectos de una acumulación de capital en sectores modernos de la actividad manufacturera.

3. *Estructura de la Protección y Posición de los Sectores en el Desarrollo Económico de México*

El énfasis de la protección al sector industrial entre principios de los sesenta y principios de los setenta se inserta en el contexto de otros cambios interesantes en la importancia relativa de los sectores que han gravitado en el desarrollo económico de México durante ese período. En efecto, al mismo tiempo que empeoró la posición relativa de la agricultura en lo que atañe al proteccionismo, también declinó su tasa de crecimiento con relación a la de la industria —creció a razón del 3.2 % promedio anual, mientras que la industria manufacturera lo hacía al 8.6 %—; bajó su participación en el producto del 16.6 % en 1960 al 12.3 % en 1970, en tanto la industria manufacturera aumentó la suya del 19.4 % al 23.0 % del producto total; se redujo su valor agregado por persona ocupada de 30.6 % del promedio nacional al 27.0 %, frente a un aumento de la productividad de la industria del 147.6 % al 154.0 % del promedio nacional en el decenio.¹⁶

4. *El Proteccionismo del Sector Público Mexicano*

Pero además de la transferencia de valor agregado entre sectores, parece existir otra transferencia en razón de la política proteccionista

14. Los cálculos sobre las transferencias intersectoriales fueron efectuados por Wallace, R. B. La metodología y los resultados a nivel de ramas se encuentran con mayor detalle en Rama, R. y Wallace, R. B., ob. cit.

15. Reynolds, C. W. «La Economía Mexicana. Su estructura y crecimiento en el siglo XX», FCE, México, 1973.

16. CEPAL, ECN 12/921, ob. cit.

que, originada en las ramas controladas por el sector público, fluye hacia el sector privado de la economía de México. Con la excepción de Abonos, Fertilizantes e Insecticidas, rama controlada por el Estado donde la tasa efectiva neta es muy elevada y que en 1970 recibió una transferencia de recursos provenientes de la agricultura de 18.7 millones de dólares, las demás ramas donde predominan las empresas oficiales o es importante el control accionario estatal, tienen por lo regular altas tasas de crecimiento, a la vez que una protección efectiva muy baja, por lo que resultan cedentes de recursos hacia el sector privado de la economía. Se destaca particularmente el caso de Petróleos y Petroquímicos Básicos, nacionalizados hace muchos años, donde la protección efectiva negativa es de -5.9% y cuyo egreso en dirección del resto de la economía fue, en 1970, de US\$ 62.6 millones.

Esta disparidad en la distribución de la protección entre sector privado y público, se apoya en la política gubernamental de incentivos a la industrialización mediante precios controlados en las industrias básicas de modo que la industria manufacturera en México pudo echar mano, en su proceso de expansión, a energéticos y otros insumos a precios subvaluados respecto al nivel internacional.

5. *Proteccionismo y Grado de Sustitución de Importaciones Industriales*

Además de las diferencias ya señaladas entre sectores en lo que atañe a la estructura de la protección, en el interior de la propia industria también existen decisivas diferencias en cuanto a niveles de protección. En términos generales, puede afirmarse que las ramas de la industria tradicional —que incluyen manufacturas de la alimentación, vestuario, petróleo, cuero, editoriales, papel y madera— cuya implantación en el país fue muy anterior a 1960, tiene bajos niveles de protección, mientras que las modernas en las cuales el proceso de sustitución de importaciones fue mucho más reciente llegan, en ciertos casos, a magnitudes notables en sus tasas.

Esta clasificación de las ramas en tradicionales y modernas, que coincide aproximadamente con las sucesivas oleadas sustitutivas de importaciones, también tiene que ver con el destino económico de los productos, puesto que la industrialización se inició con la elaboración de bienes finales de consumo no duradero para los cuales había una demanda interna preexistente, fue avanzando en la sustitución de bienes intermedios y, finalmente, se encuentra en fase relativamente incipiente respecto a los bienes de consumo duradero y capital.

Según un estudio de CEPAL-Nacional Financiera, S.A., en el período 1960-1970, las industrias de bienes de consumo no duradero y de bie-

nes intermedios destinados a su producción, cuyas importaciones habían sido sustituidas en las primeras etapas de la industrialización, se expandieron en forma relativamente lenta y contaron con cierta inelasticidad ingreso de su demanda, pero por lo general su nivel de protección fue bajo o, inclusive, estuvieron desprotegidas. En 1970, de las quince ramas que integran este grupo (de la 8 a la 16, la 18, la 19, la 24, la 25 la 26 y la 35), solamente tres (la 25 Farmacéuticos la 26 Cosméticos y la 35 Manufacturas Diversas) tuvieron una protección efectiva neta significativamente superior al promedio general de 18.4 % y en todos estos casos se trató de proveedores de mercados restringidos.

Se considera que en las ramas intermedias (7, 17, 21 a 23, 27 a 29), con ritmos de crecimiento más dinámico, influyó en mayor grado, durante la década de sesenta, el proceso sustitutivo. En el caso de la expansión de estas ramas fue importante la disponibilidad de recursos naturales así como la intervención del Estado. En el caso de este grupo es difícil discernir partes de comportamiento homogéneo respecto al proteccionismo.¹⁷

Finalmente, el grupo de las productoras de bienes de consumo duradero y capital (ramas 30 a 34), que también creció con bastante rapidez entre 1960-1970 —aunque con menores avances que los otros dos grupos en la sustitución de importaciones— disfruta de los niveles de protección más elevados entre los comerciables.

6. *Proteccionismo e Inversión Extranjera Directa en México*

Pero, además de dinamizador de la economía y de estimulante para una determinada distribución intersectorial del ingreso, el proteccionismo parece desempeñar en México un papel en lo que se refiere a la inversión extranjera directa.

Con el fin de estudiar la asociación entre proteccionismo y empresas transnacionales, se trabajó con una muestra de 107 productos industriales, los más representativos de las ramas 8 a 35, para los cuales se contaba con información sobre la participación de aquellas firmas en la producción de la correspondiente clase de actividad. Se procedió mediante tres estratos: aquel donde la participación de las empresas transnacionales era mayor o igual al 50 % de la producción total de la clase de actividad; un segundo estrato donde la participación de ET era entre el 25 y el 50 % y, finalmente, el último donde la participación de ET era inferior al 25 %.¹⁸

17. CEPAL-Nafinsa «La Política Industrial en el Desarrollo Económico de México», México, 1971.

18. Fajnzylber, F. y Martínez Tarragó, T., ob. cit., pág. 378 en adelante.

También se fijaron tres niveles de protección nominal neta: a) uno en el cual la protección era negativa, o sea $W_i < 0.0\%$; b) el segundo, en el cual la protección estaba incluida entre los límites 0.0% y 20.0% ($0.0\% < W_i < 20.0\%$) y, finalmente, c) donde la protección era superior al límite seleccionado de 20.0% , o sea que $W_i \geq 20.0\%$.

Se constató que en el estrato de elevada participación extranjera (más de 50.0% de la producción de la clase de actividad), el 35.3% de la producción provenía de clases que gozaban de protección nominal neta superior al límite de 20.0% , mientras el 64.7% se originaba en clases con nivel de protección inferior al mismo. (Véase Cuadro 3) Inversamente, en los estratos de mediana y baja participación extranjera (entre 25% y 50% y menos del 25% de la producción, respectivamente), la producción proveniente de niveles de protección superiores al 20.0% fue, apenas, del orden del 16.7% y 14.2% de cada total producido, al tiempo que se originaba el 83.3% y 85.8% , respectivamente, con protección menor al 20.0% por ciento.

Como puede verse en el cuadro, arriba, el estrato donde prevalece el capital nacional (privado o estatal) no sólo genera en condiciones de protección inferior al límite de 20.0% una proporción masiva de su producción, por cierto superior a lo que ocurre en los otros dos estratos estudiados, sino que, además, la proporción de su producción abiertamente desprotegida asciende a cerca de la mitad de su producción total.

También en lo que concierne a la generación de valor agregado al amparo de diferentes niveles de protección efectiva neta, se observaron divergencias entre los tres estratos delimitados respecto a la participación de ET en la producción.

CUADRO 3

Protección nominal neta e inversión extranjera directa (1970)
Porcentajes de la Producción manufacturera generados en tres diferentes niveles de protección nominal neta, según participación de ET en la producción (Muestra de 107) productos de las ramas 8 a 35)

Participación ET en la Producción			Subtotal		Total
	$W_i < 0.0\%$	$0.0\% \leq W_i < 20.0\%$	$W_i < 20.0\%$	$W_i \geq 20.0\%$	
ET < 25 %	46.5	39.4	85.8	14.2	100.0
25 % ≤ ET < 50 %	36.4	46.9	83.3	16.7	100.0
ET ≥ 50 %	32.2	32.5	64.7	35.3	100.0
TOTAL	39.2	37.7	76.9	23.1	100.0

FUENTES: Elaborado con base a datos de «La Protección Nominal en México y su Medición para 1970»; «La Protección Efectiva en México en 1970»; Fajnzylber, F. y Martínez Tarragó, T., Ob. Cit. y el «Censo Industrial» de la Secretaría de Industria y Comercio de México (año 1971).

1. El límite de 20.0% de la protección nominal fue escogido arbitrariamente.

2. Los cálculos se realizaron sobre la producción a precios corrientes.

CUADRO 4

Protección efectiva neta e inversión extranjera directa (1970)

Porcentajes del Valor Agregado Manufacturero generado en tres diferentes niveles de protección efectiva neta, según participación de ET en la Producción (Muestra de 107 productos de las ramas 8 a 35)

Participación ET en la Producción	$U_i < 0.0\%$	$0.0\% \leq U_i < 25.0\%$	Subtotal $U_i < 25.0\%$	$U_i \geq 25.0\%$	Total
ET < 25 %	49.7	41.0	90.8	9.2	100.0
25 % \leq ET < 50 %	32.4	36.3	68.7	31.7	100.0
ET \geq 50 %	32.5	19.6	52.1	47.9	100.0
TOTAL	39.8	31.2	71.0	29.0	100.0

FUENTES: Idem que el Cuadro 3.

1. El límite de 25.0 % de la protección efectiva neta fue escogido arbitrariamente.

En este caso, los intervalos que se establecieron respecto a las tasas de protección efectiva neta fueron los que siguen: a) uno en el cual la protección fuese negativa ($U_i < 0.0\%$); b) el segundo, en el cual la protección se incluía entre los límites arbitrariamente fijados de 0.0 % y 25.0 % ($0.0\% \leq U_i < 25.0\%$) y c) el tercero, en el cual la protección era mayor al 25.0 % ($U_i \geq 25.0\%$).

Los resultados obtenidos indican una polarización aún mayor que en el caso de la protección nominal, de la asociación entre, por un lado, elevada participación del capital extranjero en la producción y niveles considerables de protección y, por otro, predominio de la empresa mexicana y baja protección. Podemos comprobar en el Cuadro 4 que menos del 10 % del valor agregado del estrato manufacturero donde prevalece el capital nacional surge de clases de actividad dotadas de protección efectiva neta superior al 25.0 %, mientras que si examinamos aquellas clases de actividad en las cuales es predominante el capital extranjero puede observarse con suficiente claridad que cerca de la mitad de su valor agregado cuenta con protección superior al mencionado porcentaje. O sea que mientras en el estrato donde predomina la empresa mexicana, sea ésta privada o estatal, se origina una proporción masiva de su valor agregado —nada menos que el 90.8 % en condiciones de protección inferior al 25.0 % y únicamente un 9.2 % al amparo de tasas de dicha magnitud o superiores, la firma transnacional cuenta con la ventaja de generar aproximadamente la mitad de su valor agregado en condiciones de protección inferior a la tasa de 25.0 % y la otra mitad del mismo a favor de medidas iguales o mayores a la tasa que nos sirve de referencia.

Interesa observar que, mientras en el caso del estrato mexicano el

porcentaje de su producción obtenida con tasas nominales negativas es inferior al porcentaje de su valor agregado generado con tasas efectivas negativas, en lo que concierne al sector de predominio transnacional no se observa dicha diferencia. En este último caso, como surge de la comparación de los Cuadros 3 y 4, los porcentajes de la producción y del valor agregado que se obtienen en condiciones de desprotección, sea ésta nominal o efectiva, son muy similares. En definitiva, la posición del estrato mexicano se encuentra más desmerecida aún al analizar la protección efectiva que la nominal, lo que indica, sin duda, que la protección a sus insumos ha de ser relativamente superior a la de sus propios productos finales. En los casos de participación media y alta del capital extranjero, puede ser detectado el fenómeno opuesto. Aquí mejora la posición de estos estratos en lo que se refiere a la protección a su valor agregado, comparativamente con la protección a la propia producción. Vale decir que las empresas que pertenecen a dichos estratos de predominancia transnacional se ven beneficiadas por el hecho de contar con insumos relativamente menos protegidos que sus productos finales (compárese Cuadros 3 y 4).

El resultado arriba expresado no es de sorprender si se reflexiona que las clases de actividad de la economía de México en las cuales predominan las ET o dichas firmas ejercen una posición de liderazgo son aquellas, con pocas excepciones, correspondientes a las ramas del sector secundario moderno, mientras que el capital mexicano tiene mayor preponderancia en el sector tradicional. Y como ya se había explicado en este trabajo, la prueba empírica señala que en el sector secundario moderno es claramente observable una mejoría de la posición en la protección al valor agregado derivada de precios a los insumos relativamente más bajos que los de sus productos finales, de suyo altamente protegidos.

El anterior constituye el panorama general de la vinculación del proteccionismo con la inversión extranjera directa. Por supuesto, también existen casos discrepantes. En este último caso, destacan los productos correspondientes a la rama 23 de Abonos, Fertilizantes e Insecticidas, cuya producción se encuentra en manos del Estado y cuyo nivel de protección, como se vio arriba, es excepcionalmente alto.

Pero, en definitiva, creemos haber demostrado que el estrato donde prevalece el capital nacional se encuentra en condiciones más desventajosas que aquellos donde es más importante la inversión extranjera directa por las siguientes razones: a) por producir una mayor proporción de su producción y de su valor agregado con tasas negativas, b) por participar en mucho menor medida en el valor agregado generado gracias a las tasas más propicias de protección efectiva y c) por sumársele un efecto desfavorable debido a una protección a los insumos de los cuales

depende superior a la protección a los bienes finales que produce.

¿Pero qué significado económico tiene esta comprobada asociación entre altas tasas de protección y presencia de las transnacionales? En mi opinión, por un lado, el diferencial de precios respecto al exterior refleja las dificultades que México ha encontrado en la actual etapa sustitutiva de importaciones, por el hecho de transitar cada vez más «en ramas caracterizadas por mayores economías de escala, más complejidad tecnológica y mayor densidad de capital», según palabras de la CEPAL.¹⁹ Por otro lado, el proteccionismo parece haber jugado un cierto papel en la implementación de un determinado sistema industrial. Es este último punto el que intentaremos detallar a continuación.

Como ya hemos visto, el criterio adoptado para seleccionar los productos que disfrutarían de protección se basó exclusivamente en consideraciones sobre la balanza de pagos y, por ese mecanismo, se ejerció escasa discriminación respecto al tipo de aparato productivo a que se propendía en esta industrialización sustitutiva. De esta manera, las firmas transnacionales tendieron a reproducir, si se quiere, el tipo de sistema industrial vigente en sus países de origen y pasaron a producir en el interior de México aquellos mismos productos que en períodos anteriores se exportaban hacia este país. Pero, mientras en los países de origen de aquellas firmas una distribución del ingreso relativamente más equitativa, especialmente en los estratos bajos de la pirámide social, habilitada a la formación de amplios mercados internos para una colocación masiva de productos industriales a bajo precio, en el caso de México, las filiales de esas firmas se vieron abocadas a proveer un mercado forzosamente restringido, especialmente en rubros de cierta sofisticación, donde la demanda efectiva aunque importante en relación al país era insuficiente para operar a una escala óptima.

Esta circunstancia obligó a las firmas a implementar tamaños de planta poco adecuados para lograr abatimientos de costos, a mantener capacidad ociosa y a expandir su mercado más que por la producción masiva de bienes, mediante la diversificación del artículo ofrecido y jugando sobre la capacidad de endeudamiento y la alta propensión a consumir de grupos de consumidores relativamente limitados en su número si se les compara por las posibilidades latentes del país en cuanto a dimensión de mercado. Es decir que se propendió a atender —y esto especialmente en el sector secundario moderno— una demanda interna relativamente restringida —tanto con relación a los países de origen de las firmas, como del propio mercado potencial mexicano— pero sumamente dinámica e, inclusive, con tendencias al aumento en su tamaño gracias a los mecanismos redistributivos que parecen haber operado en benefi-

19. «La Economía Mexicana vista por la CEPAL», *El Día*, 10 de mayo de 1977.

cio de los sectores medios superiores de la sociedad mexicana²⁰ y a los movimientos migratorios, con sus consecuencias sobre el crecimiento de los núcleos urbanos.²¹

Esta estrategia general —a la cual se agrega el efecto sobre los precios de un grado de monopolio comparable al de la economía norteamericana²²— influyó negativamente sobre el abaratamiento de los bienes y obligó, entre otras cosas, a la permanencia y hasta el ahondamiento en niveles y difusión de las medidas de protección que, en principio, se habían destinado únicamente a proporcionar un impulso inicial al proceso de industrialización, no a mantenerse a perpetuidad.

7. *Proteccionismo y Eficiencia de la Economía Mexicana*

Pero, además, el proteccionismo al dar origen a mercados cautivos parece haber constituido una mecánica poco propicia a la mejoría de los niveles de eficiencia en la industria, retroalimentándose así la necesidad de su permanencia.

La prueba empírica sugiere que, en el sector secundario moderno, a mayores niveles de protección efectiva neta, es menor la eficiencia relativa en el uso de los insumos intermedios. Se calculó, por rama, un indicador de eficiencia relativa en el aprovechamiento de los insumos intermedios que mide el mejoramiento (o desmejoramiento) de cada una de ellas en el uso de sus inputs entre 1960 y 1970.²³

El indicador de eficiencia se calcula:

$$e = \frac{\sum_i a_{ij}/P_j}{\sum_i a_{ij}/P_j^0}, \text{ donde } j = 1, 2, \dots \text{ ramas}$$

a_{ij}/P_j (coeficiente de consumo intermedio de 1970 a precios de 1960)

a^0_{ij}/P_j^0 (el mismo concepto, para el año base 1960)

El indicador se interpreta como sigue. Cuanto menor resulte este coeficiente, mayor será la mejoría entre 1960 y 1970 en el aprovechamiento de los insumos y, por ende, el incremento en la eficiencia de la rama.

20. Hansen, R., ob. cit., pág. 104.

21. Bernal, V. M. «Anatomía de la Publicidad en México» ed. Nuestro Tiempo, México, 1974, citado en *Impact of Multinational Corporations on Employment and Income: The Case in México*, del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México y la OIT (ONU), 1976, pág. 66.

22. Fajnzylber, F. y Martínez Tarragó, T., ob. cit., pág. 193 en adelante.

23. Los indicadores de variación en la eficiencia en el uso de los insumos y de variación de la protección efectiva entre 60 y 70 fueron elaborados por Ten Kate, A. y Wallace, R. B., ob. cit., donde se encontrará mayores precisiones en cuanto a la metodología utilizada así como los resultados por rama de ambos indicadores.

El indicador promedio obtenido para las treinta y cinco ramas fue de 0.9519, mientras que el calculado para las ramas modernas fue 0.9687, lo que indica que la eficiencia de éstas en el uso de sus insumos mejoró —comparativamente consigo mismas en el año de base—, pero lo hizo en menor grado que el promedio de la economía de México. Esto significa que el promedio de las treinta y cinco ramas muestra una elevación en su eficiencia superior a la que se observa exclusivamente en el sector industrial moderno, no obstante lo cual allí se presenta sólo el mayor nivel de protección sino inclusive los mayores incrementos de la misma entre 1960 y 1970. De hecho, mientras que la relación $\frac{1 + Z_{70}}{1 + Z_{60}}$ que indica la variación de la protección efectiva no neta fue de 1.049 para las treinta y cinco ramas, el promedio medio exclusivamente para las ramas modernas fue de 1.085, lo cual representa no sólo un incremento en relación a su propia protección en 1960, sino además un aumento mayor que el indicado por el promedio general.

La conclusión es, por lo tanto, que las ramas del secundario moderno, a la vez que con aquellas con mayor nivel de protección a comienzos de la década del 70 así como las que registraron incrementos en su protección superiores al promedio en el período 1960-1970, son también las que han registrado mejorías menos considerables con relación al promedio de la economía en lo que atañe al aprovechamiento de sus insumos intermedios.

III. CONCLUSIONES

El proteccionismo de México, que fuera una práctica adoptada, ante todo, para la solución del problema del sector externo parece actualmente un arma de menor importancia en la política comercial de aquel país.

Sin embargo, ha jugado un papel relevante en la industrialización sustitutiva, dinamizando determinadas ramas de la economía, contribuyendo a una distribución intersectorial del ingreso conforme al modelo de desarrollo seleccionado y operando como un atractivo suplementario para al inversión extranjera directa, aún en las clases de actividad donde el mercado interno mexicano era relativamente restringido.

Pero a pesar de ser esto correcto, no parece razonable afirmar que la permanencia y profundización del proteccionismo de México se deba únicamente, en el período estudiado, a circunstancias inherentes al funcionamiento interno de su economía y su estructura de precios. Siendo el proteccionismo medido como la diferencia porcentual entre precio

externo y precio interno, sería coherente suponer que por lo menos una parte de ese diferencial se deba a las variaciones del precio internacional de los productos. Por ejemplo, verosíblemente la productividad de los factores podría haber sufrido un incremento más considerable en los Estados Unidos que en México, con la consecuencia de un abaratamiento de los precios de exportación del primero de estos países.

Con la hipótesis de que probablemente parte de la variación de la protección en México se debiera a la variación de los precios externos, se realizó la siguiente corroboración empírica. Se correlacionó el Índice de Precios al Mayoreo de 1970 de los Estados Unidos (base 100 = 1957-1958-1959) y la variación de la protección efectiva entre 1960 y 1970 de treinta y dos ramas de bienes internacionalmente comerciables de México. Se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman $r_s = -0.47$, significativo a 95 %, interpretable en el sentido de una tendencia general a la asociación inversa entre variación de los precios estadounidenses y variación del proteccionismo de México. Parecería que a una disminución de los precios en los Estados Unidos ha correspondido en México, durante un lapso de tiempo comparable, un incremento de la protección a esos mismos productos. Pero además, se constató que las diez primeras ramas de nuestro ordenamiento según variación del precio estadounidense, o sea las diez ramas que en Estados Unidos tuvieron descensos más notorios en su índice de precios —o aumentos más leves— pertenecen en su totalidad al sector industrial y, con la excepción de dos de ellas, a las ramas modernas. Como se recordará estas ramas del secundario moderno son las que verifican mayores incrementos en su tasa de protección durante el decenio 60-70. Las tres ramas que en los Estados Unidos presentaron mayores descensos en sus índices de precios fueron Fibras Sintéticas, Resinas y Plásticos; Abonos, Fertilizantes e Insecticidas y Productos Farmacéuticos y Medicinas. Es llamativo observar que se trata de las mismas ramas que, en México, recibieron los más elevados niveles de protección al comenzar los años 70, como ya se señaló en este trabajo.

En función de lo arriba expuesto, no parecería exagerado suponer que parte de los elevadísimos niveles de protección de las ramas del sector secundario mexicano sean atribuibles, no sólo a las razones internas analizadas en este artículo, sino suplementariamente al abatimiento relativo de los precios internacionales en productos que requieren cierta sofisticación tecnológica, durante un período áureo para las economías capitalistas desarrolladas, y por el ensanchamiento de la brecha en productividad, eficiencia y demanda efectiva entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo.